A Origem do Dinheiro

Carl Menger

Introdução por

Douglas E. French

SOBRE A ORIGEM DO DINHEIRO

SOBRE A ORIGEM DO DINHEIRO

por

CARL MENGER

“Sobre a Origem do Dinheiro” teve sua primeira aparição no Economic Journal 2 (1892): 239-55; Tradução por Lucas F.

Sumário

Prefácio

A compreensão do público sobre o que é o dinheiro e a sua origem tem regredido ao ponto que as autoridades monetárias do governo podem agora inflacionar impunemente, com o resultado final sendo a destruição da divisão de trabalho, desfazendo todo o progresso da humanidade até a data presente. O cidadão médio deve confiar nos sábios homens e mulheres trabalhando secretamente nos bancos centrais ao redor do mundo com aquilo que parece ser dinheiro — papel e dígitos numa tela de computador. Esses bancos são os maiores empregadores de economistas formados academicamente. Mas, sob a orientação da escola Keynesiana, os bancos centrais se envolvem em operações monetárias que atendem as necessidades financeiras exigidas por políticos para fins políticos.

As esperanças, sonhos e padrões de vida de milhões são afetados diariamente por estes burocratas desconhecidos que supostamente sabem exatamente quais botões monetários devem ser apertados e quais alavancas devem ser puxadas para garantir a nossa prosperidade. No entanto, a história mostra que bancos centrais têm apenas uma estratégia para curar todas as coisas, especialmente seus erros cometidos no passado: imprimir mais dinheiro, com seus planos de estabilização resultando exatamente no oposto.

Se ao menos todos pudessem ler e compreender o ensaio o qual você tem em mãos, descrito pelo vencedor do Premio Schlarbaum em 2009, Jesús Huerta de Soto em eu livro ‘Dinheiro, Crédito Bancário e Ciclos Econômicos’, como “A melhor e

talvez a mais brilhante sinopse da teoria de Menger sobre a origem evolutiva do dinheiro."

Escrito no mesmo ano em que ele testemunho ante a Comissão da Moeda na Áustria-Hungria, Carl Menger explica que não são decretos governamentais que criam dinheiro, mas sim o mercado. Os indivíduos decidem qual é o bem mais comercializável para usar como um meio de troca. "O próprio homem é o começo e o fim de toda economia," escreveu Menger, e assim também é com a decisão do que deve ser negociado como dinheiro.

Foi Menger quem desenvolveu uma teoria completa acerca das instituições sociais que surgem a medida que seres humanos interagem, cada qual com seu próprio conhecimento e experiências subjetivos. É a evolução espontânea destas ações humanas que criam instituições pelas quais os indivíduos descobrem certos padrões de comportamento que ajudam cada pessoa a alcançar seus objetivos de forma mais eficientemente. Nada é mais importante para essa evolução do que o desenvolvimento do dinheiro, possibilitando a divisão do trabalho e a satisfação dos desejos atingíveis.

Em seu testemunho para a Comissão da Moeda em 1892, Menger urgiu por um retorno ao dinheiro baseado em comódites tangíveis e forneceu recomendações especificas para alcançar esse objetivo, mas Menger foi, nas palavras de Hans F. Sennholz,

> sempre cético quanto ao conhecimento e sabedoria das autoridades políticas que estavam conduzindo a reforma. Mas ele tinha uma fé

> perdurável nos princípios e nas leis do mercado que brotam das escolhas subjetivas dos homens.[1]

E enquanto os economistas fora da Escola Austríaca deixam as ações dos indivíduos fora da formulação de suas teorias e argumentos, a contribuição de Menger para a economia começa neste exato ponto. O trabalho de Menger proveu a base para toda a Escola Austríaca e o alicerce para a teoria monetária, assentando as bases para Mises, Hayek e Rothbard.

Infelizmente, as economias mundiais continuam girando em torno de bolhas e recessões enquanto o dinheiro está nas mãos dos bancos centrais. E enquanto o livre mercado está sendo culpado pelas recentes crises financeiras, não pode haver livre mercado enquanto o dinheiro for controlado e pervertido pelo estado. Menger forneceu a resposta há mais de um século atrás: um dinheiro baseado em comódites e, por sua vez, uma economia sólida só podem ser um produto do mercado.

Douglas E. French
Auburn, Alabama
Novembro, 2009

---

[1] Hans Sennholz, "The Monetary Writings of Carl Menger," em The Gold Standard: An Austrian Perspective, Llewellyn H. Rockwell, Jr., ed. (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985), p. 33.

I. Introdução

Há um fenômeno que desde o passado e em um grau peculiar atraiu a atenção dos filósofos sociais e dos economistas práticos, o fato de certas comódites (Estas sendo em civilizações avançadas pedaços de ouro e prata em formato de moeda, em conjunto, posteriormente, com documentos representando estas moedas) tornando-se meios de troca universalmente aceitáveis. É óbvio mesmo para aqueles de inteligência comum, que uma comódite deve ser dada por seu dono em troca de outra mais útil para ele. Mas que toda unidade econômica em uma nação deveria estar pronta para trocar seus bens por pequenos discos metálicos aparentemente inúteis como tal, ou por documentos representando estes discos, é um procedimento tão oposto ao curso normal das coisas, que nós não podemos nos surpreender se mesmo um pensador distinto como Savigny acha isso algo francamente "misterioso."

Não deve-se supor que o formato da moeda, ou documento, usado como moeda corrente, constitui o enigma deste fenômeno. Nós podemos ignorar estes formatos e retornar aos estágios iniciais do desenvolvimento econômico, ou mesmo para o que ainda se obtém em alguns países aqui e ali, onde nós encontramos metais preciosos sem um formato de moeda servindo como o meio de troca, e mesmo certas outras comódites como, gado, peles, cubos de chá, placas de sal, conchas de búzios, etc.; Ainda somos confrontados com este fenômeno, ainda temos que explicar porque é que o homem econômico esta disposto a aceitar um certo tipo de comódite, mesmo que ele não precise dela, ou se sua necessidade por ela já esta satisfeita, em troca

por todos os bens que ele trouxe ao mercado, enquanto é, no entanto, o que ele precisa, que ele consulta primeiro, no que diz respeito aos bens que pretende adquirir no decorrer suas transações.

E, portanto, corre, desde os primeiros ensaios da contemplação reflexiva de um fenômeno social ate nossos tempos, uma cadeia ininterrupta de disquisições sobre a natureza e qualidades específicas do dinheiro em sua relação a tudo o que constitui o comércio. Filósofos, juristas e historiadores, bem como economistas, e até mesmo naturalistas e matemáticos, lidaram com este problema notável, e não há pessoas civilizadas que não tenham fornecido sua parcela à abundante literatura sobre o assunto. Qual é a natureza desses pequenos discos ou documentos, que em si mesmos não parecem servir de utilidade e que, no entanto, em contradição com o resto da experiência, passam de uma mão para outra em troca das mercadorias mais úteis, mais que isso, que todo mundo é tão empolgado em entregar suas mercadorias? O dinheiro é um membro orgânico no mundo das comódites, ou é uma anomalia econômica? Devemos referir a sua moeda comercial e o seu valor no comércio com as mesmas causas condicionando as de outros bens ou são o produto distinto da convenção e da autoridade?

II. Tentativas de Solução Até Então

Até agora, dificilmente pode ser alegado para os resultados da investigação sobre o problema acima citado, que eles são proporcionados, quer com o grande desenvolvimento em pesquisa histórica em geral, quer com a despesa de tempo e intelecto gastos nos esforços na solução. O fenômeno enigmático do dinheiro esta até hoje sem uma explicação que satisfaça; nem tampouco há concordância quanto as questões mais fundamentais de sua natureza e funções. Ainda hoje, não temos uma teoria do dinheiro satisfatória.

A ideia que primeiro veio à tona para explicar a função específica do dinheiro como um meio de troca corrente universal, foi de referir-se a ele como uma convenção geral ou uma isenção jurídica. O problema, que a ciência tem para resolver aqui, consiste em dar uma explicação de uma conduta de ação geral e homogênea seguida pelos seres humanos quando envolvidos em intercâmbio comercial, que, de forma concreta, fazem incontestavelmente pelo interesse comum e, no entanto, que parece conflitar com os interesses mais próximos e imediatos de indivíduos contratantes. Sob tais circunstâncias, o que poderia ser mais contíguo do que a noção de referir-se ao procedimento acima citado a causas situadas fora da esfera de considerações individuais? Assumir que certas comódites, em particular os metais preciosos, foram exaltados no meio de troca por convenção geral ou lei, no interesse do bem comum, resolveu a dificuldade, e resolveu aparentemente de forma mais fácil e natural visto

que o formato de moeda parecia ser um símbolo da regulamentação estatal. Tal é, de fato, a opinião de Platão, Aristóteles e dos juristas romanos, seguidos de perto pelos escritores medievais. Mesmo os desenvolvimentos mais modernos na teoria do dinheiro não foram, em substância, além deste ponto de vista.[2]

Examinado mais de perto, a suposição subjacente a esta teoria deu espaço a dúvidas sérias. Um evento de tal tamanho, significado universal e notoriedade tão inevitável, como o estabelecimento por lei ou convenção de um meio de troca universal, certamente teria sido retido na memória do homem, mais certamente visto que teria que ser realizado em um grande número de lugares. No entanto, nenhum documento escrito histórico nos da notícias confiáveis de quaisquer transações que conferem um reconhecimento distinto sobre os meios de troca já em uso, ou que se referem a sua adoção por povos de cultura relativamente recente, muito menos testemunhando uma iniciação das primeiras eras da civilização econômica no uso do dinheiro.

E, na verdade, a maioria dos teóricos sobre este assunto não param na explicação do dinheiro como o indicado acima. A peculiar adaptabilidade dos metais preciosos para propósitos de moeda e cunho foram notadas por Aristóteles, Xenofonte, e Plínio, e em uma maior medida por John Law, Adam Smith e seus discípulos, que procuraram todos por uma explicação adicional sobre a escolha feita deles como meio de troca, em suas qualificações especiais. No entanto, é claro que a escolha dos

---

[2] Cf. Roscher, System Der Volkswirthscaft, I sec. 116; my Grunsatze der Volkswirischaftslehre, 1871, p. 255, et seq.; M. Block, Les Progres de la Science economique depuis A. Smith, 1890, II. p. 59, et seq.

metais preciosos por lei e convenção, mesmo que feita em conseqüência de sua peculiar adaptabilidade para fins monetários, pressupõe a origem pragmática do dinheiro e a seleção desses metais, e esse pressuposto não é histórico. Nem mesmo os teóricos acima mencionados encaram honestamente o problema que deve ser resolvido, isto é, a explicação de como aconteceu que certas comódites (os metais preciosos em certos estágios da cultura), deveriam ser promovidas entre a massa de todas as outras comódites e aceitas como os meios de troca comumente reconhecidos. Trata-se de uma questão que diz respeito não somente à origem, mas também à natureza do dinheiro e à sua posição em relação a todas as outras comódites.

III. O Problema da Gênese do Meio de Troca

No comércio primitivo, o homem econômico está despertando, mas muito gradualmente, para uma compreensão das vantagens econômicas a serem obtidas pela exploração das oportunidades de troca existentes. Os seus objetivos estão direcionados primeiramente e acima de tudo, de acordo com a simplicidade de toda cultura primitiva, apenas no que primeiramente se encontra acessível. E somente nessa proporção o valor em uso das comódites que ele procura adquirir, é considerado em sua negociação. Sob tais condições, cada homem tem a intenção de obter, a título de troca, apenas os bens que ele diretamente precisa, e de rejeitar aqueles que ele não precisa, ou com o qual ele já está suficientemente provido. Está claro, então, que nessas circunstâncias o número de pechinchas realmente concluídas deve estar dentro de limites muito restritos. Considere o quão raro é o caso, que uma comódite pertencente a alguém é de menor valor de uso do que outra comódite pertencente a outra pessoa! E no caso desta outra é a relação oposta. Mas quão mais raro é o acontecimento destes dois indivíduos se encontrarem! Pense, de fato, nas dificuldades peculiares obstruindo a permuta de bens nestes casos, onde oferta e demanda não se coincidem quantitativamente; onde, por exemplo, uma comódite indivisível deve ser trocada por uma variedade de bens na posse de uma pessoa diferente, ou mesmo por comódites que estão em demanda apenas em períodos diferentes e só podem ser fornecidas por diferentes pessoas! Mesmo no caso relativamente simples e muitas vezes recorrente, onde uma unidade econômica, A, requer

uma comódite pertencente à B, e B requer uma possuída por C, enquanto C quer uma que é propriedade de A — mesmo aqui, sob uma regra de mera permuta, a troca dos bens em questão seria, em regra, inevitavelmente deixada por fazer.

Essas dificuldades poriam à prova obstáculos absolutamente insuperáveis para o progresso do intercâmbio comercial e, ao mesmo tempo, para a produção de bens que não possuem uma venda regular, se não houvesse um remédio na própria natureza das coisas, isto é, os diferentes graus de vendabilidade (Absatzfahigkeit) das comódites. A diferença existente a este respeito entre os artigos de comércio é do mais alto grau de significância para a teoria do dinheiro e do mercado em geral. E a falha em levá-la adequadamente em conta em explicar o fenômeno do comércio, constitui não apenas como uma ruptura tão lamentável em nossa ciência, mas também uma das causas essenciais do atraso da teoria monetária. *A teoria do dinheiro necessariamente pressupõe a teoria da vendabilidade dos bens*. Se nós compreendermos isso, nós seremos capazes de compreender como a quase ilimitada vendabilidade do dinheiro é apenas um caso especial, — apresentando apenas uma diferença de grau de um fenômeno genérico na vida econômica — isto é, a diferença na vendabilidade de comódites em geral.

IV. Comódites como Mais ou Menos Comercializáveis

É um erro na economia, tão prevalecente como é evidente, que todas as comódites, em um ponto definido do tempo e em um determinado mercado, podem assumir-se entre si em uma relação de troca definitiva, em outras palavras, podem ser mutualmente trocadas em quantidades definitivas à vontade. Não é verdade que em qualquer determinado mercado 10 cwt. de um artigo = 2 cwt. de outro = 3 kgs de um terceiro artigo, e assim por diante. A observação mais superficial dos fenômenos do mercado nos ensina que não está no nosso poder, quando nós compramos um artigo por um certo preço, vendê-lo imediatamente pelo mesmo preço. Se tentarmos dispor de um artigo de roupa, um livro ou uma obra de arte, que acabamos de comprar, no mesmo mercado, mesmo que seja tudo de uma vez, antes da mesma conjuntura de condições terem alterado, devemos facilmente nos convencer da falácia de tal suposição. O preço pelo qual qualquer um pode comprar uma mercadoria à vontade em um determinado mercado e em um determinado momento do tempo, e o preço pelo qual ele pode dispor do mesmo à vontade, são duas magnitudes essencialmente diferentes.

Isso é válido tanto para atacado quanto para preços de varejo. Mesmo os produtos comercializáveis como milho, algodão, ferro fundido, não podem ser dispostos voluntariamente pelo preço pelo qual os adquirimos. O comércio e a especulação seriam as coisas mais simples do mundo, se a teoria do "objetivo equivalente nos bens" estivesse correta, se fosse realmente verdade, que em um determinado mercado e em um dado momento, as

comódites pudessem ser mutuamente convertidas à vontade em relações quantitativas definidas — pudessem, em suma, a um certo preço ser tão facilmente dispostas quanto adquiridas. De qualquer forma, não existe tal vendabilidade geral de mercadorias neste sentido. A verdade é que, mesmo nos melhores mercados organizados, embora nós possamos comprar quando e o que gostamos a um preço definido, isto é, o preço de compra, nós podemos nos dispor do bem novamente apenas quando e como quisermos com uma perda, isto é, ao preço de venda.[3]

A perda experimentada por qualquer um que é compelido a dispor de um artigo em um momento definido, em comparação com os preços de compra atuais, é uma quantidade altamente variável, assim como uma olhada no comércio e em mercados de comódites específicas irá mostrar. Se o milho ou o algodão forem dispostos em um mercado organizado, o vendedor estará em condições de dispô-los em praticamente qualquer quantidade, a qualquer momento que desejar, ao preço atual, ou no máximo, com uma perda de apenas alguns centavos na soma total. Se for uma questão de dispor, em grandes quantidades, de pano ou material de seda à vontade, regularmente o vendedor terá que se contentar com uma porcentagem considerável da diminuição no preço. Muito pior é o caso de quem, em certo momento, tem que se livrar de instrumentos astronômicos,

---

[3] Devemos fazer uma distinção entre os preços de compra mais altos pelos quais o comprador é responsável pelo desejo de comprar em um ponto do tempo definido e os preços de venda (menores), que ele, que é obrigado a se livrar de bens dentro de um período definido, deve se contentar. Quanto menor a diferença entre a compra e venda de um artigo, mais vendável, geralmente, prova ser.

preparações anatômicas, escritas sânscritas e artigos tão pouco comercializáveis!

Se chamarmos quaisquer bens ou mercadorias mais ou menos vendáveis, de acordo com a maior ou menor facilidade com a qual eles podem ser dispostos em um mercado em qualquer momento conveniente aos preços de compra atuais, ou com menos ou mais diminuição deste preço, podemos ver pelo que já foi dito, que existe uma diferença obvia nesta conexão entre comódites. No entanto, e apesar do seu grande significado prático, não se pode ser dito que este fenômeno tenha sido muito levado em conta na ciência econômica. O motivo disto é em parte a circunstancia, que a investigação sobre o fenômeno do preço foi direcionado quase que exclusivamente para a quantidade das comódites trocadas, e não tão bem para a maior ou menor facilidade com a qual mercadorias podem ser dispostas a preços normais. Em parte, também o motivo é o minucioso método abstrato pelo qual a vendabilidade de mercadorias tem sido tratado, sem o devido respeito a todas as circunstâncias do caso.

O homem que vai ao mercado com os seus produtos pretende, em regra, dispor-se deles, de modo algum a qualquer preço, mas de forma que corresponda à situação econômica geral. Se quisermos investigar os diferentes graus de vendabilidade nos bens, de modo a mostrar o seu impacto na vida prática, só podemos fazer isso consultando a maior ou menor facilidade com a qual eles podem ser dispostos a preços correspondentes à situação economia geral, isto é, a

preços econômicos.[4] Uma comódite é mais ou menos vendável de acordo com a nossa capacidade, com mais ou menos expectativa de sucesso, de dispô-la a preços correspondentes à situação econômica geral, a preços econômicos.

O intervalo de tempo, ademais, dentro do qual a disposição de uma mercadoria ao preço econômico pode ser contado, é de grande importância em um inquérito sobre o seu grau de vendabilidade. Não importa se a demanda por uma comódite é fraca, ou se, por outros motivos, sua vendabilidade é pequena; Se seu dono puder esperar apenas pelo seu tempo, ele finalmente e, a longo prazo, será capaz de dispô-la a preços econômicos. Uma vez que, no entanto, esta condição é frequentemente ausente no curso real dos negócios, surge, para fins práticos, uma diferença importante entre essas comódites, por um lado, o qual nós esperamos dispor em qualquer momento a preços econômicos, ou ao menos aproximadamente econômicos, e tais bens, por outro lado, considerando o fato de que não temos tal expectativa, ou ao menos não no mesmo grau, e para dispor do qual, a preços

[4] O tamanho da vendablidade em uma comódite não é revelada pelo fato que pode ser disposta a qualquer preço, incluindo, como resultado de uma miséria ou acidente. Neste sentido todas as comódites são bastante igualmente vendáveis. Uma alta taxa de vendabilidade em uma comódite consiste no fato de que, a todo momento pode ser facilmente e certamente disposta a um preço correspondente, ou pelo menos não discrepante, à situação econômica geral — a um preço econômico ou aproximadamente econômico. O preço de uma comódite pode ser denotada como não econômico por dois motivos: (1) em consequência de erro, ignorância, capricho, e assim por diante; (2) em consequência da circunstância de que apenas uma parte da oferta está disponível para a demanda, o resto por algum motivo ou outro sendo retido, e o preço em consequência não proporcional à real situação econômica existente.

econômicos, o proprietário prevê que será necessário aguardar um período mais longo ou mais curto, ou então colocá-lo com uma redução mais ou menos sensível no preço.

Novamente, é necessário ter em conta o fator quantitativo na vendabilidade das comódites. Algumas comódites, em consequência do desenvolvimento de mercados e especulações, podem, a qualquer momento, encontrar uma venda em praticamente qualquer quantidade a preços econômicos, aproximadamente econômicos. Outras comódites só podem encontrar uma venda a preços econômicos em quantidades menores, proporcional com o crescimento gradual de uma demanda efetiva,obtendo um preço relativamente reduzido no caso de uma oferta maior.

V. Sobre as Causas dos Diferentes Graus de Vendabilidade em Comódites

O grau ao qual uma comódite é responsável, por experiência, por comandar uma venda, em um determinado mercado, a qualquer momento, a preços correspondentes à situação econômica (preços econômicos), depende das seguintes circunstâncias.

1. Quanto ao número de pessoas que ainda estão à falta da comódite em questão, e sobre a extensão e intensidade dessa falta, que não está fornecida, ou é constantemente recorrente.

2. Quanto ao poder de compra dessas pessoas.

3. Quanto à quantidade disponível da comódite em relação à falta (total) ainda não fornecida.

4. Quanto à divisibilidade da comódite, e quaisquer outras maneiras pelas quais ela possa ser ajustada às necessidades de clientes individuais.

5. Quanto ao desenvolvimento do mercado, e da especulação em particular. E finalmente.

6. Quanto ao numero e a natureza das limitações impostas politicamente e socialmente sobre a troca e consumo em relação à comódite em questão.

Podemos prosseguir, da mesma forma em que consideramos o grau de vendabilidade das

comódites em mercados definidos e momentos definidos do tempo, para estabelecer limites espaciais e temporais de suas vendabilidades. Nestes aspectos, também observamos em nossos mercados algumas comódites, cuja venda é quase ilimitada por lugar ou hora, e outras cuja venda é mais ou menos limitada.

Os limites espaciais da vendabilidade das comódites são principalmente condicionados

1. Pelo grau em que a falta das comódites é confusa no espaço.

2. Pelo grau em que os bens se prestam ao transporte, e o custo do transporte incorrido proporcionalmente ao seu valor.

3. Pela medida em que os meios de transporte e de comércio geralmente são desenvolvidos em relação a diferentes classes de comódites.

4. Pela extensão local dos mercados organizados e sua intercomunicação por "arbitragem".

5. Pelas diferenças nas restrições impostas à intercomunicação comercial em relação a diferentes bens, em relações interlocais e, em particular, no comércio internacional.

Os limites de tempo para a vendabilidade das comódites são principalmente condicionados

1. Pela permanência na necessidade delas (sua independência de flutuação no mesmo).

2. Pela sua durabilidade, isto é, a sua adequação à preservação.

3. Pelo custo de preservá-los e armazená-los.

4. A taxa de juros.

5. A periodicidade de um mercado para o mesmo.

6. Pelo desenvolvimento de especulações e, em particular, de pechinchas de compras futuras relacionadas com o mesmo.

7. Pelas restrições impostas política e socialmente por serem transferidas de um período de tempo para outro.

Todas essas circunstâncias, nas quais dependem os diferentes graus, e os limites locais e temporais, de vendabilidade das comódites, explicam o por quê é que certas comódites podem ser dispostas com facilidade e certeza em mercados definidos, isto é, dentro de locais e limites temporais, a qualquer momento e em praticamente quaisquer quantidades, a preços correspondentes à situação econômica geral, enquanto a venda de outras comódites é confinada dentro de limites espaciais estreitos e, novamente, temporais: e, mesmo dentro destes, a disposição das comódites em questão são difíceis e, na medida em que a demanda não pode ser aguardada, não deve ser efetuada sem uma diminuição de preço mais ou menos sensível.

VI. Sobre a Gênese dos Meios de Troca[5]

Tem sido, durante muito tempo, objeto de observação universal em centros de intercâmbio, que, para certas comódites, existia uma demanda maior, mais constante e mais efetiva do que para outras comódites menos desejáveis em certos aspectos, sendo a primeira correspondente a uma vontade por parte daqueles capazes e dispostos a comercializar, que é ao mesmo tempo universal e, devido à relativa escassez dos bens em questão, sempre imperfeitamente satisfeitos. E, além disso, que a pessoa que deseja adquirir certos bens definidos em troca dos seus próprios está em uma posição mais favorável, se ele traz comódites deste tipo ao mercado, do que se ele visita os mercados com bens que não podem exibir tais vantagens, ou ao menos não no mesmo grau. Assim equipado, ele tem a expectativa de adquirir tais bens como ele finalmente deseja obter, não só com maior facilidade e segurança, mas também, devido à demanda mais estável e mais prevalente para suas próprias comódites, a preços correspondentes à situação econômica geral — em preços econômicos. Nessas circunstâncias, quando alguém traz bens que não são altamente vendáveis para o mercado, a ideia em primeiro lugar em sua mente é de trocá-los, não apenas pelo o que ele necessita, mas, se isso não puder ser efetuado diretamente, por outros bens também, que, embora ele não queira para ele mesmo, são no entanto, mais vendáveis do que os seus. Ao fazê-lo, ele

[5] Cf. meu artigo sobre "Money" no Handwurterbuch der Staatswissenschaften (Dicionário de Ciência Social), Jena, 1891, iii, p. 730 et seq.

certamente não alcança imediatamente o objetivo final do seu intercâmbio comercial, isto é, a aquisição de bens necessários para si mesmo. No entanto, ele se aproxima desse objetivo. Pelo caminho tortuoso de uma troca intermediária, ele ganha a probabilidade de cumprir seu propósito de forma mais segura e econômica do que se ele tivesse se limitado a troca direta. Agora, de fato, isso parece ter sido o caso em todos os lugares. Os homens foram liderados, com o crescente conhecimento de seus interesses individuais, cada um por seus próprios interesses econômicos, sem convenção, sem compulsão legal, e, mesmo sem qualquer consideração pelo interesse comum, a trocar bens destinados a troca (suas “mercadorias”) por outros bens igualmente destinados a troca, mas mais vendáveis.

Com a extensão do intercâmbio comercial no espaço e com a expansão de intervalos cada vez maiores de tempo de previsão para satisfazer as necessidades materiais, cada indivíduo aprenderia, de seus próprios interesses econômicos, a ter bom cuidado que ele trocasse seus bens menos vendáveis por aquelas comódites especiais que exibissem, além da atracão de serem altamente vendáveis na localidade particular, uma ampla gama de vendabilidade tanto no tempo como no local. Essas mercadorias seriam qualificadas por seu alto custo, facilidade de transportabilidade e aptidão para a preservação (em conexão com a circunstância correspondente a uma demanda estável e amplamente distribuída) para assegurar ao possuidor um poder, não só "aqui" e "agora ", mas o mais possível, ilimitado no espaço e no tempo em geral, sobre todos os outros bens de mercado a preços econômicos.

E assim aconteceu que, à medida que o homem se familiarizava cada vez mais com essas vantagens econômicas, principalmente por uma visão tornada tradicional e pelo hábito da ação econômica, essas comódites, que relativamente ao espaço e ao tempo são mais vendáveis, tornaram-se em todos os mercados os produtos os quais não é apenas do interesse de todos aceitarem em troca dos seus próprios bens menos vendáveis, mas que também são aqueles que ele realmente aceita prontamente. E sua vendabilidade superior depende apenas da vendabilidade relativamente inferior de qualquer outro tipo de comódite, pelo qual, por si só, conseguiram se tornar meios de troca comumente aceitáveis.

É óbvio como um fator, altamente significativo, é o hábito na gênese de tais meios de troca geralmente úteis. Encontra-se no interesse econômico de cada indivíduo comerciante em trocar comódites menos vendáveis pelas mais vendáveis. Mas a aceitação voluntária do meio de troca já pressupõe um conhecimento desses interesses por parte dos sujeitos econômicos que se espera que aceitem em troca de suas mercadorias uma comódite que, por si só, é talvez inteiramente inútil para eles. É certo que esse conhecimento nunca surge em todas as partes de uma nação ao mesmo tempo. Em primeira instância, é apenas um número limitado de agentes econômicos que reconhecerão a vantagem em tal procedimento, uma vantagem que, por si só, é independente do reconhecimento geral de uma comódite como um meio de troca, na medida em que como tal troca, sempre e sob todas as circunstâncias, traz a unidade econômica um bom acordo próximo ao seu objetivo, à aquisição de coisas úteis das quais ele realmente precisa. Mas é admitido que não existe método melhor de

esclarecer qualquer um sobre seus interesses econômicos do que ele perceber o sucesso econômico daqueles que usam o meio certo para garantir o seus próprios. Por isso, também é claro que nada pode ter sido tão favorável à gênese de um meio de troca como a aceitação, por parte dos agentes econômicos mais exigentes e capazes, para seu próprio ganho econômico e por um período considerável de tempo, de bens eminentemente vendáveis em preferência a todos os outros. Desta forma, a prática e o hábito certamente contribuíram muito em fazer com que bens, que eram mais vendáveis a qualquer momento, fossem aceitos não apenas por muitos, mas finalmente por todos, agentes econômicos em troca de seus bens menos vendáveis; e não só isso, mas em serem aceitos a partir do primeiro com a intenção de trocá-los novamente. Os bens que se tornaram meios de troca geralmente aceitáveis foram chamados pelos alemães de Geld, de gelten, ou seja, para pagar, para efetuar, enquanto outras nações deram sua designação para o dinheiro principalmente a partir da substância usada,[6] o formato da moeda,[7] ou mesmo de certos tipos de moeda.[8]

Não é impossível que os meios de troca, servindo como eles servem ao bem comum no sentido mais enfático da palavra, sejam instituídos também por

---

[6] Do Hebraico *keseph*, do Grego *argurion*, do Latim *argentum*, do Francês *argent*, etc.

[7] Do Inglês *money*, do Espanhol *moneda*, do Português *moeda*, do Francês *monnaie*, do Hebraico *maoth*, do Árabe *fulus*, do Grego *nomisma*, etc.

[8] Do Italiano *danaro*, do Russo *dengi*, do Polonês *pienondze*, do Boêmio e Eslavo *penise*, do Dinamarquês *penge*, do Sueco *penningar*, do Magyar *pens*, etc. (ou seja, *denare* = *Pfennige* = *penny*).

meio da legislação, como outras instituições sociais. Mas este não é o único, nem o modo principal no qual o dinheiro tomou sua origem. Isso esta a ser traçado muito mais no processo retratado acima, não obstante, a natureza desse processo estaria muito incompletamente explicada, se chamássemos isso de "orgânico" ou denotar dinheiro como algo "primordial," ou "crescimento primitivo," e assim por diante. Colocando de lado os pressupostos que são historicamente inadequados, nós só podemos vir a compreender plenamente a origem do dinheiro, aprendendo a enxergar o estabelecimento do procedimento social, como o qual estamos lidando, como o resultado espontâneo, a resultante impremeditada, de esforços particulares e individuais dos membros da sociedade, que, pouco a pouco, abriram caminho para uma discriminação dos diferentes graus de vendabilidade nas comódites.[9]

[9] Cf. sobre este ponto meu Grunsatze der Volkswirtschaftslehre, 1871, p. 250 et seq.

VII. O Processo de Diferenciação Entre Comódites Que se Tornaram Meios de Troca e o Resto

Quando as comódites relativamente mais vendáveis se tornaram "dinheiro", o grande evento tem, em primeiro lugar, o efeito de aumentar substancialmente sua vendabilidade originalmente alta. Todo agente econômico trazendo mercadorias menos vendáveis para o mercado, para adquirir bens de outro tipo, tem, então, um forte interesse em converter o que ele tem em primeira instância nas mercadorias que se tornaram dinheiro. Para essas pessoas, pela troca de suas mercadorias menos vendáveis por aquelas que, como o dinheiro, são mais vendáveis, não alcançam apenas, como até agora, uma maior probabilidade, mas a certeza de poder adquirir imediatamente quantidades equivalentes de todo tipo de comódite tida no mercado. E seu controle sobre isso depende simplesmente de seu prazer e sua escolha. Pecuniam habens, habet omnem rem quem vult habere.

Por outro lado, aquele que traz outras mercadorias ao mercado que não seja o dinheiro, encontra-se mais ou menos em desvantagem. Para ganhar o mesmo domínio sobre o que o mercado oferece, ele deve primeiro converter seus bens trocáveis em dinheiro. A natureza de sua deficiência econômica é demonstrada pelo fato dele ser forçado a superar uma dificuldade antes que ele possa atingir seu propósito, cuja dificuldade não existe, ou seja, já

foi superada pelo homem que possui um estoque de dinheiro.

Isso tem todo o significado maior para a vida prática, na medida em que superar essa dificuldade não se encontra incondicionalmente ao alcance de quem traz bens menos vendáveis para o mercado, mas depende em parte de circunstâncias sobre as quais o negociador individual não tem controle. Quanto menos vendáveis são os seus produtos, mais certamente ele terá que sofrer a penalidade no preço econômico, ou se contentar em aguardar o momento, quando será possível efetuar uma conversão a preços econômicos. Aquele que é desejoso por, numa era de economia monetária, trocar bens de qualquer tipo que seja, que não seja dinheiro, por outros bens fornecidos no mercado, não podem estar certos de alcançar esse resultado de uma só vez ou dentro de algum intervalo de tempo predeterminado, a preços econômicos. E o quão menos vendável for os bens trazidos por um agente econômico ao mercado, menos favorável, para os seus próprios propósitos, será sua posição econômica comparada com a posição daqueles que trazem dinheiro ao mercado. Considere, por exemplo, o proprietário de um estoque de instrumentos cirúrgicos, que é obrigado através de uma súbita dificuldade, ou através da pressão dos credores, a convertê-lo em dinheiro. Os preços que irá alcançar serão altamente acidentais, mais que isso, os bens sendo de tal vendabilidade limitada, serão bastante incalculáveis. E isso serve para todos os tipos de conversões que em relação ao tempo

são vendas compulsórias.[10] Outro é o caso daquele que quer em um mercado converter a comódite, que se tornou dinheiro, imediatamente em outros bens fornecidos nesse mercado. Ele alcançará seu objetivo, não apenas com certeza, mas geralmente também a um preço correspondente à situação econômica geral. Não só, mas também o hábito da ação econômica nos tornou tão seguros de poder obter em troca de dinheiro qualquer mercadoria no mercado, sempre que desejarmos, a preços correspondentes à situação econômica, que nós estamos na maior parte do tempo inconscientes de quantas compras nós propomos fazer diariamente, que, em relação aos nossos desejos e o tempo de concluí-las, são compras compulsórias. As vendas compulsórias, por outro lado, em conseqüência da desvantagem econômica que elas comumente envolvem, forçam-se sobre a atenção das partes implicadas de forma inconfundível. O que, portanto, constitui a peculiaridade de uma comódite que se tornou dinheiro é que a posse dela nos procura a qualquer hora, isto é, a qualquer momento que achamos adequado, asseguramos o controle de todas as comódites a serem tidas no mercado, e isso geralmente a preços ajustados à situação econômica do momento; O controle, por outro lado, conferido por outros tipos de comódites sobre os bens de mercado é, em relação ao tempo, e em parte ao preço também, incerto, relativamente se não absolutamente.

---

[10] Aqui está a explicação das circunstâncias pelas quais as vendas compulsórias e os casos de distração em particular, envolvem, em geral, a ruína econômica da pessoa em cuja propriedade são realizadas e que, em maior grau, menos os bens em questão são vendáveis. O discernimento correto do caráter não econômico desses processos irão necessariamente conduzir para uma reforma no mecanismo legal disponível.

Assim, o efeito produzido por tais bens, que são relativamente mais vendáveis, é uma crescente diferenciação entre seu grau de vendabilidade e o de todos os outros bens. E essa diferença na vendabilidade deixa de ser completamente gradual, e deve ser considerada em certo aspecto como algo absoluto. A prática da vida cotidiana, bem como a jurisprudência, que se aprofunda em grande parte com as noções prevalecentes na vida cotidiana, distinguem duas categorias nos meios comerciais — bens que se tornaram dinheiro e bens que não se tornaram. E o fundamento dessa distinção, achamos, reside essencialmente naquela diferença na vendabilidade de comódites acima descrita — uma diferença tão significativa para a vida prática e que é mais enfatizada pela intervenção do estado. Esta distinção, além disso, encontra expressão na linguagem na diferença de significado associada a "dinheiro" e "mercadorias", "compra" e "troca". Mas também oferece a explicação principal daquela superioridade do comprador sobre o vendedor, que encontrou múltiplas considerações, mas até agora foi explicado de forma inadequada.

VIII. Como os Metais Preciosos se Tornaram Dinheiro

As comódites, que sob relações locais e temporais são mais vendáveis, tornaram-se dinheiro entre as mesmas nações em tempos diferentes, e entre diferentes nações ao mesmo tempo, e elas são diversas em tipo. A razão pela qual os metais preciosos se tornaram o meio de troca comumente circulante aqui e ali numa nação anterior a sua aparição na história, e na sequência entre todos os povos de civilizações de economia avançada é por causa de sua vendabilidade ser muito superior do que todas as outras comódites, e ao mesmo tempo porque são consideradas especialmente qualificadas para as funções concomitantes e subsidiárias do dinheiro.

Não há um centro de população que, nos primórdios da civilização, não desejasse profundamente e cobiçasse ansiosamente os metais preciosos, em tempos primitivos por suas utilidades e beleza peculiar, como ornamentos, posteriormente como os materiais de escolha para moldagem e decoração arquitetônica, e especialmente ornamentos e recipientes de todo tipo. Apesar da sua escassez natural, eles estão bem distribuídos geograficamente e, na proporção da maioria dos outros metais, são fáceis de extrair e elaborar. Além disso, a proporção da quantidade disponível de metais preciosos para o total requerido é tão pequena, que o numero daqueles cuja necessidade não é fornecida, ou pelo menos insuficientemente fornecida, juntamente com a extensão desta necessidade não, é sempre

relativamente — maior mais ou menos do que no caso de outras comódites mais importantes, embora mais abundantemente disponíveis. Mais uma vez, a classe de pessoas que desejam adquirir os metais preciosos é, em razão do tipo de desejos que por estes são satisfeitos, tal como, bem especialmente, a incluir os membros da comunidade que podem permutar mais efetivamente; E, portanto, o desejo pelos metais preciosos é, por regra, mais eficaz. No entanto, os limites do efetivo desejo pelos metais preciosos se estendem também para aquelas camadas da população que menos podem eficientemente permutar, por causa da grande divisibilidade dos metais preciosos, e o gozo obtido pela despesa de quantidades ainda menores na economia individual. Além disso, existem os amplos limites no tempo e espaço da vendabilidade dos metais preciosos; uma consequência, por um lado, da distribuição quase ilimitada no espaço da necessidade deles, juntamente com o seu baixo custo de transporte em comparação com seus valores, e por outro lado, a sua durabilidade ilimitada e o custo relativamente baixo de armazená-los. Em nenhuma economia nacional que tenha avançado além dos primeiros estágios de desenvolvimento, existem comódites, cuja vendabilidade é tão pouco restrita em tantos aspectos — pessoalmente, quantitativamente, espacialmente e temporalmente — como os metais preciosos. Não se pode duvidar que, muito antes de se tornarem o meio de troca comumente reconhecido, eles estavam, entre muitos povos, atendendo a uma demanda positiva e efetiva em todos os momentos e lugares, e praticamente em qualquer quantidade que chegasse ao mercado.

Por conseguinte, surgiu uma circunstância, a qual necessariamente se tornou de especial importância

para se tornarem dinheiro para qualquer um sob essas condições, tendo qualquer um dos metais preciosos à sua disposição, não havia apenas a expectativa razoável de poder convertê-los em todos os mercados a qualquer momento e praticamente em todas as quantidades, mas também — e, afinal de contas, esse é o critério da vendabilidade — a expectativa de convertê-los a preços correspondentes à situação econômica geral em qualquer momento, a preços econômicos. O desejo proporcionalmente forte, persistente e omnipresente por parte dos negociadores mais efetivos foi mais longe em excluir os preços do momento, da emergência, do acidente, no caso dos metais preciosos, do que no caso de quaisquer outros bens, especialmente porque estes, devido ao seu custo, durabilidade e fácil preservação, tornaram-se o veiculo mais popular para acumulo, bem como os bens mais favorecidos no comércio.

Sob tais circunstâncias, tornou-se a ideia principal nas mentes dos negociadores mais inteligentes, e então, como a situação passou a ser mais geralmente compreendida, na mente de cada um, que o estoque de bens destinados a serem trocados por outros bens deve em primeira instância, ser colocado em metais preciosos, ou deve ser convertido neles, ou já ter provido seus desejos nessa direção. Mas dentro e por esta função, os metais preciosos já são constituídos geralmente meios de troca corrente. Em outras palavras, eles funcionam como comódites pelas quais todos buscam trocar seus bens de mercado, não, em regra, para o consumo, mas inteiramente por causa da sua vendabildiade especial, na intenção de trocá-los posteriormente por outros bens diretamente lucrativos para ele. Nenhum acidente, nem a consequência da compulsão estatal, nem a

convenção voluntária dos comerciantes efetuaram isso. Foi apenas a apreensão de seus próprios interesses individuais que o fizeram acontecer, que as nações mais economicamente avançadas aceitassem os metais preciosos como dinheiro, assim que um suprimento suficiente deles tivesse sido coletado e introduzido no comércio. O avanço de materiais que formam o dinheiro de menos para o mais custosos depende de causas análogas.

Este desenvolvimento foi substancialmente ajudado pela proporção de troca entre os metais preciosos e outras comódites submetidas a flutuações menores, mais ou menos, do que as existentes entre a maioria dos outros bens, — uma estabilidade que se deve às circunstâncias peculiares que atendem à produção, ao consumo e ao intercâmbio dos metais preciosos, e está, portanto, conectado com os chamados motivos intrínsecos determinando seus valores cambiais. Constitui ainda outra razão pela qual cada homem, em primeira instância (isto é, até investir em bens que lhe são diretamente úteis), deve armazenar seu estoque de cambio disponível em metais preciosos, ou convertê-lo no último. Além disso, a homogeneidade dos metais preciosos e a consequente facilidade com a qual eles podem servir como *res fungibiles* nas relações de obrigação, levaram a formas de contrato pelo qual o tráfego foi tornado mais fácil; Isso também promoveu materialmente a vendabilidade dos metais preciosos e, assim, a sua adoção como dinheiro. Finalmente, os metais preciosos, em consequência da peculiaridade de suas cores, seu badalar e, em parte também, o seu peso, são com alguma prática fácil de reconhecer, e através da tomada de um selo durável podem ser facilmente controlados quanto à qualidade e peso; Isso também contribuiu materialmente para aumentar

suas vendabilidades e encaminhar a adoção e difusão deles como dinheiro.

IX. Influência do Poder Soberano

O dinheiro não foi gerado pela lei. Em sua origem, ele é de uma instituição social e não estatal. A sanção pela autoridade do estado é um noção estranha a ele. Por outro lado, no entanto, por meio do reconhecimento do estado e da regulação estatal, esta instituição social do dinheiro tem sido aperfeiçoada e ajustada as múltiplas e variadas necessidades de um comércio em desenvolvimento, assim como direitos consuetudinários tem sido aperfeiçoados e ajustados pela lei estatuária. Tratados originalmente pelo peso, como outras comódites, os metais preciosos alcançaram gradualmente como moedas um formato o qual sua vendabilidade intrinsecamente alta experimentou um acréscimo material. O estabelecimento de uma cunhagem para incluir todos os graus de valor (Wertstufen), e o estabelecimento e manutenção de peças cunhadas de modo a ganhar a confiança do público e, na medida do possível, prevenir o risco quanto à sua autenticidade, peso e finura, e sobre tudo assegurando sua circulação em geral, tem sido reconhecido em todo lugar como uma importante função da administração do Estado.

As dificuldades experimentadas no comércio e nos modos de pagamento de qualquer país a partir da ação concorrente de diversas comódites servindo como moeda, e além disso, as circunstâncias, que os padrões concorrentes induzem a uma variedade de inseguranças no comércio, e tornam necessário várias conversões dos meios circulantes, tem levado ao reconhecimento legal de certas comódites como dinheiro (a padrões legais). E onde mais de uma comódite foi aquiescida, ou admitida,

como a forma legal de pagamento, a lei ou algum sistema de avaliação fixou uma proporção definida de valor entre elas.

Todas estas medidas, no entanto, não fizeram dinheiro dos metais preciosos, mas apenas aperfeiçoaram eles em suas funções como dinheiro.

Escrito no mesmo ano em que ele testemunho ante a Comissão da Moeda na Áustria-Hungria, Carl Menger explica que não são decretos governamentais que criam dinheiro, mas sim o mercado. Os indivíduos decidem qual é o bem mais comercializável para usar como um meio de troca. “O próprio homem é o começo e o fim de toda economia,” escreveu Menger, e assim também é com a decisão do que deve ser tratado como dinheiro.